MÁS EMPLEO Y MEJOR CALIDAD DE VIDA

LAS 100 PREGUNTAS DEL TLC

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
COLOMBIA

26016
3cop

Reg 62107

LAS 100 PREGUNTAS DEL TLC

Álvaro Uribe Vélez
Presidente de la República

Jorge Humberto Botero
Ministro de Comercio, Industria y Turismo

Juan Ricardo Ortega
Viceministro de Comercio Exterior

Carlos Alberto Zarruk
Viceministro de Desarrollo Empresarial

Hernando José Gómez
Jefe de Negociaciones TLC con Estados Unidos

María Isabel Campo
Secretaria General

Oficina de Comunicaciones
2004

MÁS EMPLEOS Y MEJOR CALIDAD DE VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Oficina de Comunicaciones 2004

Impreso por Panamericana Formas e Impresos S.A.
Calle 65 No. 95-28
430 2110 - 430 0355
Bogotá D.C.,
Colombia

Diseño y diagramación:
Marcela Sánchez, Oscar Rodríguez
Times Diseño-Publicidad
timespublicidad@hotmail.com

Todos los derechos reservados, queda prohibida la reproducción total o parcial de la presente obra, bajo cualquiera de sus formas, sin la autorización previa y escrita del autor.

Primera edición Junio de 2004

Impreso en Colombia

LAS 100 PREGUNTAS DEL TLC

El Gobierno Nacional ha preparado esta cartilla básica de preguntas y respuestas frecuentes sobre las negociaciones comerciales internacionales en curso (ALCA, TLC, CAN-Mercosur, OMC), con el fin de facilitar el acceso a la información y la participación de todos los colombianos en la discusión de los temas involucrados en las mismas.

Las preguntas se han dividido en cuatro capítulos:

A. **Aspectos generales sobre los Tratados de Libre Comercio (TLC)**
B. **Mecánica de las negociaciones comerciales**
C. **Impacto de las negociaciones en la calidad de vida de la gente y en la economía**
D. **Temas de las negociaciones**

Las preguntas más simples y comunes se encuentran en los primeros capítulos, mientras que las preguntas técnicas (más complejas) se encuentran en los últimos.

MÁS EMPLEOS Y MEJOR CALIDAD DE VIDA

A. Aspectos generales sobre los Tratados de Libre Comercio (TLC)

1 ¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?

Es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social.

Los TLCs contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles.

2 ¿Con qué países ha firmado Colombia tratados de libre comercio?

Colombia ha firmado acuerdos de libre comercio con México y con todos los países de América del Sur (excepto las Guyanas).

Los cuatro tratados suscritos por nuestro país son los siguientes: (i) El componente comercial de la Comunidad Andina (CAN), que incluye a Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. (ii) El suscrito entre Colombia, Venezuela y México (conocido como G-3). (iii) El suscrito entre Colombia y Chile. (iv) El suscrito entre los países miembros de la CAN y los de MERCOSUR (que incluye a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

3 ¿Qué tratados de libre comercio planea negociar Colombia en los próximos años?

De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo vigente, que fue presentado por el Gobierno y aprobado por el Congreso de la República en el año 2003, durante el presente cuatrienio Colombia tiene previsto iniciar negociaciones tendientes a la firma de acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, Canadá y la Comunidad Europea.

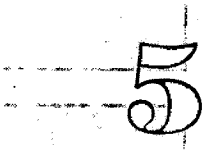
4 ¿En lugar de negociar acuerdos con los Estados Unidos, Canadá o Europa, no sería más conveniente para el país profundizar el comercio con nuestros vecinos, con quienes nos atan lazos culturales indisolubles?

Desde la creación de la ALADI y la Comunidad Andina, Colombia ha buscado profundizar su

comercio con sus socios "naturales", es decir, los países vecinos. A través de los acuerdos citados, así como de otros, Colombia ha buscado internacionalizar su economía y estrechar sus vínculos comerciales con países con los que comparte una historia, lengua y cultura indisoluble.

Gracias a esto, Colombia ha logrado firmar acuerdos de libre comercio con todos los países de América Latina que han estado dispuestos a negociar. En varias oportunidades, Colombia ha manifestado su interés en negociar con los pocos países latinoamericanos faltantes, sin éxito.

A pesar de lo anterior, la globalización exige abrir la mayor cantidad de puertas posible a las exportaciones colombianas. Igualmente, la negociación con países diferentes a los vecinos permite resguardarse de las dificultades económicas por las que pasan las economías en desarrollo en determinados momentos de su historia, protegiendo así la economía nacional.



¿Todos los tratados de libre comercio son iguales?

Los tratados de libre comercio no son todos iguales. Varían en su cobertura y su profundidad. Es decir, no todos abarcan los mismos temas y el nivel de compromisos asumidos por las partes (países firmantes) en los temas cubiertos no es siempre el mismo.

Como mínimo, los tratados de libre comercio deben contener reglas y procedimientos respecto de la mayor parte de los bienes que pueden ser objeto de comercio entre las partes (universo arancelario).

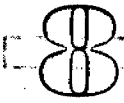
¿Qué pasa después de que los tratados son negociados?

Una vez los tratados son negociados y firmados por los gobiernos, los textos son sometidos a consideración de los congresos de los respectivos países para su aprobación. Una vez aprobados son ratificados y en ese momento se vuelven obligatorios para las partes.

En el caso de Colombia, la Constitución Política exige un requisito adicional, consistente en la revisión previa de la Corte Constitucional.

¿Por cuánto tiempo permanecen vigentes los tratados de libre comercio?

En general, los tratados de libre comercio no están sometidos a término. Es decir, permanecen vigentes hasta que una de las partes proponga a la otra su renegociación o terminación. Esto se realiza mediante un procedimiento regulado por el mismo tratado y por el Derecho Internacional, que se conoce como "denuncia" del tratado.



¿Quién garantiza que las negociaciones efectivamente se hagan en beneficio del país y no de unos pocos?

La garantía de que las negociaciones se realizan en beneficio del país y no de unos pocos la constituye el proceso democrático-participativo mediante el cual se adoptan los tratados.

Dicho procedimiento se compone de múltiples instancias de discusión, revisión, aprobación y ra-

tificación, las cuales se encuentran reguladas de manera detallada por la Constitución Política.

En primer lugar, la posición negociadora de Colombia se construye luego de un largo proceso de consultas entre las diversas entidades del Gobierno, los empresarios, los gremios de la producción, las organizaciones sociales, las universidades y el propio Congreso de la República.

En segundo lugar, las decisiones en la mesa de negociación no las toman los negociadores de manera inconsulta, sino luego de un proceso de concertación entre las diversas entidades estatales. Las decisiones más importantes son tomadas por el Señor Presidente de la República y sus Ministros, reunidos en Consejo Superior de Comercio Exterior.

En tercer lugar, durante todo el proceso de negociaciones el Congreso de la República y las entidades de control, como la Procuraduría y la Contraloría, reciben informes sobre el avance de las negociaciones. Las plenarias y comisiones del Congreso permiten un amplio espacio de discusión nacional sobre los temas debatidos.

En cuarto lugar, si el Gobierno finalmente decide suscribir el tratado, el mismo pasa a consideración del Congreso para aprobación o rechazo. Este procedimiento toma cerca de un año, dado que requiere la aprobación en comisiones y plenarias del Senado y la Cámara de Representantes.

Finalmente, si el tratado es aprobado por el Congreso, automáticamente pasa a control previo de la Corte Constitucional, con el fin de verificar que el mismo esté de acuerdo con la Constitución Política.

Este largo proceso democrático y participativo, llevado a cabo por diversas entidades independientes y con la participación de la ciudadanía, es el que permite que los acuerdos comerciales internacionales no se conviertan en leyes de la República sin contar con los frenos y balances necesarios para garantizar que los mismos se suscriban en beneficio del país.

¿Por qué es importante firmar tratados de libre comercio?

Porque constituyen un medio eficaz para proveer un entorno estable y sin barreras para el comercio y la inversión y de esta forma garantizar el acceso de los productos y servicios del país a los mercados externos. Al ser aprovechado por los empresarios nacionales, permite que la economía del país crezca, aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y, adicionalmente, se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros.

¿Cuáles son las ventajas de firmar tratados de libre comercio?

Los acuerdos de libre comercio le pueden representar a Colombia múltiples beneficios, que tienen que ver no solamente con aspectos de tipo comercial, sino con implicaciones positivas para la economía en su conjunto. Entre esos beneficios potenciales cabe mencionar:

- Un aumento en la tasa de crecimiento económico y, por tanto, en el nivel de ingreso *per-cápita*, así como en el nivel de bienestar de la población.

- Una expansión significativa de las exportaciones, en particular de las no tradicionales.

- Un aumento de la competitividad de nuestras empresas, gracias a que es posible disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria) a menores costos.

- La creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora y del incremento de la competitividad.

- Una mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior colombiano.

- Un flujo significativo de nueva inversión extranjera, con repercusiones favorables en el volumen de exportaciones, la generación de empleo y la transferencia de tecnología.

- Aumentos en la productividad gracias a la liberalización del comercio de servicios.

- Nivelación de las condiciones de competencia frente a otros países que han logrado ventajas de acceso a mercados importantes mediante la firma de acuerdos de libre comercio con Brasil, Argentina, los Estados Unidos, Canadá, y la Unión Europea.

- Modernización de las entidades vinculadas al comercio exterior y con ello disminución de los costos de transacción gracias a una mayor eficiencia en las operaciones y procedimientos.

- Mejor preparación del país, tanto en el ámbito institucional como en el productivo, para insertarse en la economía global y para profundizar las relaciones con otros socios comerciales en procesos y organizaciones como el ALCA y la OMC.

Sin embargo, es importante recordar que los TLCs no generan cambios por sí mismos. Simplemente abren oportunidades que los países pueden o no aprovechar. Es necesario acompañar los acuerdos con políticas internas de desarrollo y adecuación logística y normativa que permitan "sacarle jugo" a los tratados.

¿Cuáles son las desventajas de firmar tratados de libre comercio?

Es muy difícil hablar en términos genéricos de las desventajas inherentes a firmar acuerdos de libre comercio, toda vez que en la medida en que haya más flujos de comercio con menos obstáculos, los países se benefician. En este sentido, las desventajas de firmar TLCs dependen de las posiciones negociadoras esgrimidas por los países en las negociaciones, siempre que éstas no reflejen el interés de todos los afectados por aquellas.

¿Cuáles son los costos de no firmar tratados de libre comercio?

En la actualidad, la mayoría de países del mundo están celebrando tratados de libre comercio, abriendo sus puertas al mercado mundial y, por esta vía, logrando mejorar las condiciones para vender sus productos y servicios a las demás naciones. Si algún país no quiere hacerlo, simplemente pierde comparativamente las ventajas que se ofrecen entre los países que sí lo hacen.

La pérdida de las ventajas se da al no poder vender la producción fácilmente en algunos países, pues aquellos que tengan acuerdos lo podrán hacer en mejores condiciones. Encontrarán, por ejemplo, que los países compradores quitarán o reducirán sus aranceles para aquellos con los que tienen acuerdos, y los mantendrán para los otros. Igualmente, se reducirán las posibilidades de atraer inversión nacional y extranjera, pues una porción significativa de las empresas buscará establecerse en los países que les ofrezcan las mejores condiciones para la venta de sus productos. Como consecuencia, la producción nacional perderá la oportunidad de crecer más y generar más empleo.

13 ¿Los tratados de libre comercio son la solución para sacar adelante al país?

Por sí sólo, un tratado de libre comercio no es suficiente para generar desarrollo. A pesar de sus aspectos positivos, también se requiere la voluntad de los países para implementar políticas que permitan dar seguridad y estabilidad a la economía y reducir las diferencias económicas y sociales internas. Es por lo tanto necesario trabajar para modernizar las instituciones públicas, disminuir la inseguridad, mejorar las vías, los puertos, los servicios públicos, las telecomunicaciones, y enfrentar problemas como la corrupción y las fallas en la justicia, entre otros factores.

14 ¿Qué son los aranceles?

Son los impuestos que los países cobran a los productos provenientes de otros países en el desarrollo de la actividad exportadora.

15 ¿Además de los aranceles, qué otros mecanismos usan los países para obstaculizar el comercio de terceros?

Los países frecuentemente usan un amplio abanico de mecanismos para obstaculizar el comercio de terceros países, incluyendo las licencias previas, la cuotas o contingentes arancelarios, las barreras técnicas, las barreras sanitarias y fitosanitarias, las salvaguardias, entre otras.

Uno de los objetivos de los tratados de libre comercio es precisamente reglamentar todos estos mecanismos, con el fin de hacerlos transparentes y predecibles, en lugar de arbitrarios y discriminatorios.

16 ¿Cuáles son los objetivos de Colombia en las negociaciones?

Los principales objetivos de las negociaciones son:

- Mejorar el bienestar de la población a través de mejores empleos y un mayor crecimiento económico basado en el aumento del comercio y la inversión nacional e internacional.
- Ampliar las ventas de los productos y servicios de Colombia en el exterior, tanto a nivel de número y cantidad como de países destino. En particular, se espera ampliar las ventas de productos agrícolas en el exterior.
- Lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de servicios y propiciar la exportación de los mismos.
- Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios más estable y seguro.
- Conseguir que los exportadores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los demás países.
- Buscar reglas precisas en materia de ayudas que los países le dan directamente a sus productores, para que haya igualdad de condiciones y no crear distorsiones en el comercio. Igualmente, tener medidas claras sobre las

prácticas restrictivas al comercio que aplican algunos países y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.

- Buscar que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección (con el fin de incentivar la producción de bienes, servicios y creaciones artísticas y literarias en Colombia), pero sin comprometer la salud de la población ni la posibilidad de contar con medicamentos y otros productos a precios accesibles para el público. Igualmente, se negocian limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual.

- Generar condiciones que logren mayores transferencias de nuevas tecnologías de otros países.

- Diseñar un sistema efectivo para la solución de las controversias que surjan con ocasión del tratado.

17 ¿Cuales son los temas de negociación?

Los acuerdos de libre comercio más ambiciosos que se negocian hoy en día incluyen los siguientes temas:

Acceso a mercados: Su objetivo principal es que los productos colombianos se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. A cambio de ello se permite que otros países vendan sus productos a Colombia en similares condiciones, salvo ciertos productos muy sensibles que pueden quedar excluidos de la negociación. Para ese efecto, se acuerdan plazos razonables para el desmonte de los aranceles que permitan a las empresas adecuar su producción. También se acuerda la eliminación de otras restricciones aplicadas al comercio como son los procedimientos aduaneros innecesarios.

Agricultura: Como en el resto de bienes, su objetivo es que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. Adicionalmente se busca corregir las medidas que generan "distorsiones" al comercio de estos productos, como son los subsidios en materia agropecuaria. Igualmente, se busca que las medidas sanitarias, relacionadas con la prevención y control de las enfermedades de las plantas y animales, se apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación contra nuestras exportaciones.

Servicios: Se busca eliminar las trabas al comercio de servicios que puedan tener los países en sus respectivas leyes. Los acuerdos permiten el desarrollo de reglas de juego transparentes. En estas negociaciones, los países pueden reservarse algunas restricciones que deseen mantener sobre sectores estratégicos, como la defensa nacional. Algunos de los sectores de servicios sobre los que se negocia son: el bancario, de telecomunicaciones, de servicios médicos y de servicios profesionales a las empresas.

Inversión: En términos generales, se busca establecer normas justas y transparentes que promuevan la inversión a través de la creación de un ambiente estable y sin obstáculos injustificados. Esto se hace con el fin de atraer el capital necesario para desarrollarnos. De la misma manera, se prevé proteger a los inversionistas colombianos en los Estados Unidos, para que reciban un trato igual al de los estadounidenses respecto de sus inversiones en dicho país.

Subsidios, "antidumping" y derechos compensatorios: Estas negociaciones tienen como meta fortalecer los mecanismos institucionales con que cuentan los países para evitar sufrir las consecuencias de la aplicación, por otros países, de medidas desleales en el comercio de bienes.

En lo relativo a subsidios, se busca evitar que los países "financien", a través de políticas, a sus exportadores, haciéndolos injustamente más competitivos que aquellos de países con menos recursos.

Respecto del "dumping" y derechos compensatorios, se trata de evitar que los países vendan en otros mercados sus productos por debajo del valor con que los venden en su propio mercado, siempre que dichas exportaciones causen un daño a las industrias de los países importadores.

En general, busca evitar las practicas comerciales que creen desventajas y distorsiones artificiales al comercio entre los países.

□ **Política de competencia:** Al desmontarse las barreras a la entrada es posible que aumenten los incentivos para que haya una repartición de los mercados de una manera artificial, o que se apliquen por otros medios prácticas anticompetitivas de alcance internacional, y que la inexistencia de fórmulas entre estados que permitan investigar y sancionar las prácticas anticompetitivas que tengan efectos en el área de libre comercio, propicie una anulación o menoscabo de los beneficios derivados de ese comercio libre.

Por eso, en un ámbito como el de las áreas de libre comercio el objetivo principal de las normas sobre competencia es evitar que los beneficios de la liberalización comercial resulten menoscabados por efecto de prácticas restrictivas, pudiéndose así salvaguardar un entorno competitivo.

Para el caso, las normas nacionales no son la solución apropiada en todos los casos, fundamentalmente por razones jurisdiccionales de la aplicación de la ley, razón por la cual en los Tratados es necesario contar con mecanismos para prohibir y/o contrarrestar prácticas anticompetitivas que afecten el comercio de bienes y servicios entre las partes por parte de empresas que disponen de poder de mercado.

□ **Derechos de propiedad intelectual:** Busca que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección, de modo que los dueños de las marcas, los trabajos intelectuales (como los escritores y compositores) o los productores de bienes o servicios que tengan alguna mejora tecnológica protegida, tengan los incentivos de producir en el país y ser protegidos en los mercados internacionales. Igualmente, se negocian las limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual, para salvaguardar el derecho de la población a acceder a medicamentos y otros productos a precios asequibles para el público, atendiendo a nuestro menor nivel de desarrollo.

□ **Solución de diferencias**: Se pretende establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países.

□ **Compras del sector público**: En la mesa de compras públicas se negocia el acceso de proveedores, bienes y servicios colombianos a los procesos de adquisición de las entidades públicas de los otros países, en condiciones que permitan una participación efectiva. Además del acceso mismo, se establecen las normas que rigen la actividad de contratación por parte de las entidades públicas.

¿Qué temas no se negocian en los tratados de libre comercio?

Como su nombre lo indica, los tratados de libre comercio (TLCs) buscan lograr mayores grados de integración comercial entre los países que los negocian. Temas que excedan el ámbito comercial, como la seguridad nacional, la soberanía y la integridad territorial, no hacen parte de las negociaciones de esta clase de acuerdos.

¿Qué son la "asimetría" y el "trato especial y diferenciado" en las negociaciones comerciales internacionales?

La "asimetría" es un término usado para explicar la modalidad que asume el proceso de negociación, para reconocer las diferencias en el grado de desarrollo de los aparatos productivos, entre los países que negocian acuerdos comerciales.

Por su parte, el "trato especial y diferenciado" es un término que se refiere a los mecanismos que se han desarrollado para corregir las asimetrías. Dado que existen diferencias importantes entre las economías de los países, se ha logrado introducir este concepto para dar un trato más favorable a los menos desarrollados, en la aplicación de las normas comerciales. Igualmente se permite la concesión de preferencias especiales atendiendo el grado de desarrollo y tamaño de las economías de los países beneficiarios.

20 ¿Qué sanciones se le pueden imponer a Colombia por el incumplimiento de un tratado de libre comercio?

Los acuerdos de libre comercio tienen capítulos que tratan la solución de diferencias en caso de incumplimientos. Si bien las sanciones son específicas a lo negociado en cada caso, por lo general las sanciones incluyen la orden de corregir las violaciones del acuerdo, autorizar represalias comerciales por incumplimiento e incluso contemplan el pago de compensaciones económicas en ciertos casos, dependiendo de los perjuicios que se hayan causado con las medidas ilegales.

21 ¿Qué es la OMC (Organización Mundial del Comercio)?

La Organización Mundial del Comercio (OMC) nació en 1994 luego de medio siglo de negociaciones comerciales internacionales. Esta organización tiene como objetivo supervisar las prácticas comerciales de sus miembros, y juzgar los incumplimientos de los acuerdos suscritos bajo su amparo. Hoy en día incorpora a 146 países del mundo, incluyendo las economías más grandes, exceptuando la de Rusia, que está en proceso de adhesión. Mayor información, en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (www.mincomercio.gov.co) y en la de la OMC (www.wto.org).

22 ¿Qué es la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)?

La ALADI, o Asociación Latinoamericana de Integración, es un organismo intergubernamental creado en 1980, que promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social, y tiene como meta última el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Los acuerdos de libre comercio suscritos por Colombia con Chile, Brasil, México, Paraguay, Argentina, Uruguay, han sido negociados en el marco de la ALADI. Mayor información en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (www.mincomercio.gov.co) y de ALADI (www.aladi.org).

23 ¿Qué es el ALCA (Area de Libre Comercio de las Américas)?

El ALCA es la negociación que busca un comercio libre entre 34 países del continente americano. Lanzado en diciembre de 1994, comenzó con un Pacto para el Desarrollo tendiente a preservar

la democracia, erradicar la pobreza, conservar el medio ambiente, impulsar el desarrollo sostenible y buscar la integración económica a través de la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Mayor información en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (www.mincomercio.gov.co) y del ALCA (www.ftaa-alca.org)

24 ¿Qué es el ATPA o ATPDEA?

El ATPA o "Andean Trade Preferences Act" (Ley de Preferencias Comerciales Andinas), fue el régimen de preferencias unilaterales comerciales otorgadas por Estados Unidos a los países andinos como contribución en la lucha contra el tráfico de drogas ilícitas. Reemplazado desde el año 2002 por el ATPDEA ("Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de Drogas"), es una ley de los EEUU que permite el acceso libre de aranceles a más de 6.000 partidas de productos colombianos a ese importante mercado. El ATPDEA expira en diciembre de 2006.

25 ¿Cuál es la diferencia de negociar un ALCA ó un TLC?

La diferencia está en el número de países que intervienen en la negociación, mientras que en el ALCA intervienen 34 países, en el TLC con Estados Unidos sólo intervienen cuatro países. Sin embargo, las dos negociaciones no son excluyentes, de hecho las negociaciones comerciales se pueden dar de manera simultánea en varios escenarios e integrando países o grupos de países en una o varias negociaciones.

¿Por qué no prorrogar el ATPDEA a cambio del TLC-Colombia? 26

Porque el ATPDEA es una preferencia unilateral, por un tiempo definido, por parte del Gobierno de los Estados Unidos, cuya prórroga está sujeta a factores políticos y económicos de dicho país y al cumplimiento de una serie de compromisos por parte de los países beneficiarios. De otra parte, la concesión de preferencias arancelarias unilaterales y temporales no ha llevado a que los empresarios inviertan para lograr un mayor aprovechamiento de las mismas. Por el contrario, si las preferencias fueran permanentes y se contara con un mecanismo de solución de controversias los empresarios contarían con estímulos reales para defender el mercado que han logrado alcanzar.

¿Por qué vamos a negociar un TLC con los Estados Unidos? 27

- Porque ofrece grandes ventajas para nuestro país, dado que permite a los empresarios colombianos entrar al mercado más grande del mundo en condiciones preferenciales.
- Porque países que compiten con nuestra oferta exportable, han firmado acuerdos de esta naturaleza con EEUU (o están en proceso de hacerlo). Esto supone que nuestros productos perderían su competitividad si Colombia no negocia un TLC que le garantice márgenes de preferencia iguales o mejores a los de sus competidores.
- Porque es el país que hoy en día compra más productos colombianos, generando empleo e importantísimos ingresos para nuestro país.

- Porque es necesario garantizar en el largo plazo las preferencias derivadas de la lucha contra el narcotráfico a través de la Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Estas preferencias se acaban el 31 de diciembre del 2006. De ahí en adelante, los productos beneficiados tendrán que pagar nuevamente aranceles. Con un tratado de libre comercio, la entrada sin el pago de aranceles sería permanente.

- Porque Colombia necesita complementar y compensar el bajo dinamismo en las ventas hacia los países vecinos con ventas a mercados grandes, dinámicos y con alta capacidad de compra.

- Porque debemos buscar que otros productos, distintos al café y al petróleo (los cuales Colombia ha vendido tradicionalmente al exterior) además de otros servicios, tengan un mercado permanente y sin barreras para generar más empleo y bienestar a la población.

- Adicionalmente, ante la eventualidad de una disminución de las reservas petrolíferas probadas del país y una declinación de las exportaciones petroleras a EEUU, es necesario que Colombia compense progresivamente una disminución de las mismas y aumente sus flujos de inversión extranjera.

28 ¿Qué pasa si una vez iniciada la negociación, Colombia decide no firmar el TLC con los Estados Unidos?

Es importante señalar que por el hecho de entrar a negociar con los EEUU, Colombia no está obligada a firmar el acuerdo. No hay impedimento alguno para "pararse de la mesa", si se llega a la conclusión de que continuar las negociaciones es inconveniente para los intereses nacionales. En todo momento prima el interés nacional durante las negociaciones. Si no se firma el TLC una vez concluida la negociación, Colombia perdería las oportunidades expuestas anteriormente, incluyendo el vencimiento del ATPDEA.

29 ¿Pueden los Estados Unidos obligarnos a firmar cualquier texto que a ellos les parezca? ¿Podemos nosotros imponer condiciones a los Estados Unidos en la mesa de negociación?

Uno de los grandes malentendidos que rodean la negociación con los EEUU, es que Colombia se verá obligada a firmar un texto que le sea impuesto. Esto no es así, dado que la negociación se da en condiciones de igualdad entre las partes que negocian, buscando un beneficio mutuo. Cabe recordar que Colombia no es el primer país en desarrollo que firma un tratado de esta índole con los EEUU, y se tiene experiencias exitosas como las de Chile y Centro América.

Por otra parte, Colombia tiene una agenda de negociación con propuestas concretas, concertadas entre el gobierno, los gremios y empresarios y la sociedad civil. El gobierno colombiano exigirá que estas propuestas sean debidamente consideradas por los EEUU durante las negociaciones, y que se incorporen en el acuerdo final como parte de las concesiones recíprocas que hacen parte de una negociación de esta índole.

30 ¿Qué sectores de la economía estarán excluidos del TLC con los Estados Unidos?

En principio, todos los sectores de la economía estarán incluidos en las negociaciones del TLC. La determinación sobre cuáles de estos quedarán eventualmente excluidos será uno de los resultados de la negociación.

31 ¿Porqué si estamos en la era de la globalización, Colombia decide negociar un acuerdo bilateral con un país que no es un vecino?

Precisamente por estar en la era de la globalización, Colombia debe buscar su inserción efectiva a los mercados independientemente de la distancia geográfica que haya entre nuestro país y los países con que negociemos. La globalización implica expandir, a nivel mundial, nuestras relaciones comerciales, para explotar nuestras ventajas competitivas en mercados tan grandes como los EEUU y la Unión Europea.

32 ¿Está el sector privado colombiano preparado para enfrentar estas negociaciones?

Es innegable que nuestro sector privado está preparado para asumir esta negociación, y seguir enfrentando exitosamente los retos de la globalización.

El sector privado colombiano ha experimentado una evolución decisiva en su mentalidad y en su cultura organizacional, durante los últimos 25 años, en relación con su conciencia sobre las limitaciones de una producción orientada sólo al mercado interno, sobre la necesidad de salir y familiarizarse con los mercados externos y de las exigencias que esto supone en materia de productividad y competitividad.

Los ámbitos regionales latinoamericanos, como la Comunidad Andina y el MERCOSUR, fueron no solo escenarios de coordinación negociadora entre los poderes públicos y privados, en materia de acceso a mercados, sino que también le ofrecieron al sector privado oportunidades de conocimiento y de fogueo en materia negociadora con sus contrapartes de esos países. Hay que recordar que Colombia tiene agremiaciones como la de Agricultores (SAC) que tienen más de 100 años de fundadas y conocen profundamente sus sectores de la economía.

Estas adquisiciones de experiencias, técnicas y formación de equipos negociadores, son activos fundamentales con los que cuentan los empresarios colombianos frente a los actuales retos negociadores de un TLC con los EEUU. Hay que agregar también, que, justamente por razones de vecindad hemisférica y un relacionamiento comercial de vieja data histórica, el mercado estadounidense o el canadiense son los mejor conocidos por nuestros empresarios, a diferencia de otros mercados del primer mundo, mas distantes geográficamente o menos conocidos culturalmente.

Los resultados de la pasada Negociación CAN-Mercosur han dejado varias experiencias que vale la pena resaltar. Una de ellas es la mayor y mejor capacidad técnica en cada una de las áreas, que demostraron tener gran parte de los representantes del sector privado que participaron en el

proceso de construcción de la posición nacional y que acompañaron hasta el último momento al Gobierno, aportando argumentos y soluciones creativas para solventar las frecuentes dificultades que se presentaron a lo largo de la negociación. Esta circunstancia permitió que la interlocución con los negociadores del gobierno fuera muy fluida y el resultado final mucho más cercano a los intereses del país.

33 ¿Colombia negocia sólo o con los países andinos?

El Gobierno de Estados Unidos anunció que adelantaría negociaciones tendientes a firmar un Tratado de Libre Comercio con Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Ante el respectivo anunció cada país se preparó para iniciar negociaciones a excepción de Bolivia, el cual se prevé entrará en una ronda subsiguiente a la primera.

¿Conviene negociar con Ecuador y Perú? 34

Sí, porque al estar unidos se puede mejorar la posición negociadora de la región y permite la integración de agendas para aprovechar eficientemente las oportunidades que presenta para cada uno la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

B. Mecánica de las negociaciones

35 ¿Cuáles son las etapas necesarias para que un tratado de libre comercio sea aprobado y se convierta en Ley de la República?

La Constitución Política contiene una serie de disposiciones respecto de las etapas necesarias para que un TLC se convierta en Ley. La Rama Ejecutiva, en cabeza del señor Presidente de la República, negocia y celebra el acuerdo. Una vez el TLC se ha firmado, pasa al Congreso de la República, quien debe producir una Ley que apruebe o rechace lo acordado a través de una ley aprobatoria de tratado. Finalmente, la Rama Judicial, a través de la Corte Constitucional, verifica que la citada Ley esté conforme con lo establecido en la Constitución. Finalizado este trámite el TLC se convierte en Ley de la República y entra en vigor.

¿Quiénes participan en las negociaciones? 36

En las negociaciones únicamente participan funcionarios pertenecientes a los gobiernos de los países involucrados. Pero las posiciones negociadoras son concertadas, en cada país, por el gobierno y la sociedad civil.

37 ¿Cuál es el papel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en las negociaciones?

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es la entidad responsable de coordinar a las entidades del gobierno y al sector privado para llevar la vocería de Colombia en las negociaciones.

38 ¿Qué papel juegan los demás ministerios y otras entidades estatales en las negociaciones?

La negociación de un TLC es un esfuerzo que conlleva la participación de todas las entidades del Gobierno. Todos los ministerios y entidades estatales tienen la responsabilidad de participar en la construcción de la posición negociadora de Colombia, reflejando las necesidades del país en cada una de las áreas de su competencia. Dicha participación incluye, además de la labor de preparación y concertación al interior del gobierno y con el sector privado y la sociedad civil, la presencia física de los funcionarios de todas las entidades en las mesas de negociación.

39 ¿Quiénes son los negociadores?

Colombia cuenta con un Equipo Negociador especializado encargado de representar al país en las diferentes negociaciones, el cual está compuesto por cerca de un centenar de funcionarios pertenecientes a los diversos ministerios y entidades del gobierno y coordinado por el Ministerio de Comercio. Este equipo sigue las pautas definidas por el Gobierno y es apoyado por las entidades del sector público, el sector privado y la academia.

40 ¿Cómo toman las decisiones los negociadores?

Los negociadores toman decisiones dentro del marco fijado por el gobierno nacional. En los temas de mayor importancia, los negociadores siguen las instrucciones precisas del Presidente de la República, las cuales son adoptadas por el Consejo Superior de Comercio Exterior, previa consulta y concertación con el sector privado y la sociedad civil. En materias de menor importancia, los negociadores toman las decisiones dentro del muy estricto y limitado mandato fijado por las instancias superiores.

Una vez se tiene el consenso del sector público sobre un determinado interés o posición, este es concertado con el sector privado para ser llevado a la mesa de negociación.

La posición negociadora de Colombia se construye con base en los insumos del Equipo Negociador y los aportes de la sociedad civil. La concertación se realiza entre el sector público, el sector privado, las organizaciones sociales y la academia. Las especificidades de la posición se construyen con base en una evaluación de nuestros intereses, fortalezas y debilidades, validadas entre los diversos estamentos sociales, para ser presentadas durante las rondas de negociación. Igualmente, existen instancias superiores de decisión y evaluación de la gestión negociadora, como el Comité Sectorial de Negociaciones (conformado por los viceministerios y entidades de los ramos involucrados en las negociaciones) y el Consejo Superior de Comercio Exterior (conformado por todos los ministros del gabinete y dirigido por el Presidente de la República).

Además, los negociadores pueden valerse de consultas en el "cuarto de al lado", para consolidar sus decisiones respecto de la posición negociadora que se les ha confiado.

41 ¿Quién vigila la transparencia de las negociaciones?

La transparencia de las negociaciones será vigilada por la Procuraduría General de la Nación. Igualmente, los ciudadanos tienen la posibilidad de participar en esta vigilancia a través de los mecanismos que, para ese efecto, están consagrados en la Constitución y la Ley.

La prensa, la opinión pública, los órganos representativos de los ciudadanos también estarán presentes en el continuo auscultamiento de la marcha del proceso de negociaciones.

42 ¿Cuál es la participación del sector privado y de la sociedad civil en las negociaciones?

Para efectos de la negociación con los EEUU, se ha celebrado un acuerdo con el Consejo Gremial (ampliado) con el fin que sea el canal principal de transmisión de los intereses del sector privado hacia el gobierno central en coordinación de "vocero preferente". No obstante lo anterior, está previsto que aquellos gremios, organizaciones y personas que no pertenezcan al Consejo Gremial, también serán escuchados por el Gobierno para tener en cuenta sus propuestas e intereses.

Finalmente, el Congreso de la República, en ejercicio de su función constitucional de control político del gobierno, vela por la transparencia del proceso y porque la posición negociadora de Colombia refleje los intereses de todos los colombianos.

Según la experiencia previa de otras negociaciones en las que ha participado Colombia en materia comercial, la coordinación con el sector privado organizado en sus respectivos gremios ha sido fundamental para la concreción de compromisos en dichas negociaciones.

Se han previsto todas las facilidades para que los actores organizados de la sociedad civil que quieren intervenir en el seguimiento del proceso de negociaciones, lo hagan sin ninguna restricción.

¿Qué es el "cuarto de al lado"? 43

Es el sitio donde se concentran físicamente representantes del sector privado y organizaciones sociales que asisten a las negociaciones. Este arreglo tiene el objetivo de crear un espacio paralelo donde los negociadores pueden consultar y discutir rápidamente aspectos puntuales y nuevos desarrollos del día a día de las negociaciones. Igualmente, permite un espacio de interacción entre el sector privado colombiano y sus contrapartes de los otros países.

¿Las negociaciones serán públicas? 44

Como se indicó, los ciudadanos tienen la posibilidad de participar en esta vigilancia a través de los mecanismos que, para ese efecto, están consagrados en la Constitución y la Ley, como por ejemplo, el derecho de petición de información. No obstante lo anterior, las negociaciones tendrán temporalmente una dimensión confidencial, dentro de los límites fijados por la Constitución, aunque de los resultados de aquellas se tendrá informado detalladamente al país a lo largo del proceso.

Esta clase de procesos se adelantan entre gobiernos quienes son los responsables de sen-

tarse a la mesa de negociaciones. De los resultados acordados en cada mesa, el jefe negociador es responsable de mantener informada a la opinión pública, para garantizar una participación y difusión del proceso, que además de incluyente, ocurra antes y después de cada ronda de negociaciones.

45 ¿Cómo está organizado internamente el sector privado para las negociaciones?

El Consejo Gremial fue ampliado con la inclusión de nuevos miembros para hacerlo más representativo posible. Adicionalmente, se crearon el "CAT" (Comité Ad-Hoc para el TLC) y la coalición de servicios, cuya función es realizar el seguimiento a la participación del sector privado colombiano en las negociaciones. Para lo anterior, se crearon de 13 comités (uno por cada tema de negociación) para coordinar el antedicho seguimiento.

46 ¿Se verá Colombia obligada a conceder a todos los países las ventajas que otorgue a cualquiera de sus nuevos socios comerciales?

En principio, las ventajas comerciales que Colombia conceda a otro país a través de un tratado de libre comercio son exclusivas para dicho país, y no son extensivas a todos los demás países con que Colombia mantiene relaciones comerciales. Sin embargo, algunos temas pueden ser extendidos a los países andinos en el marco de la Comunidad Andina.

¿Qué es el mapa de negociaciones? 47

Es el instrumento sistematizado mediante el cual los negociadores tienen un catálogo completo de intereses ofensivos y defensivos en cada uno de los temas de negociación. Debe entenderse como una matriz dinámica que irá evolucionado de acuerdo con el avance de las negociaciones.

¿Cuáles son los propósitos de un mapa de negociaciones? 48

Diseñar y controlar estrategias efectivas de acuerdos e intercambios; controlar y auditar en tiempo real el manejo integral de la negociación para evitar desbalances; coordinar los temas de negociación en las distintas mesas trabajando de forma simultánea; disponer de una herramienta dinámica para responder de forma inmediata a las propuesta de otros países Andinos y de los Estados Unidos; articular un equipo del sector público, su interacción con el sector privado y otras organizaciones sociales; articular el proceso con otros países Andinos; contar con un canal efectivo de información y consulta con el Congreso de la República y los organismos de control de acuerdo a sus áreas de competencia; contar con un mecanismo transparente para evaluar el progreso de la negociación; y, asegurar la confidencialidad de la información.

C. Impacto de las negociaciones en la calidad de vida de la gente y en la economía

49 ¿Cómo se van a ver beneficiados los colombianos con los tratados de libre comercio?

Como se ha explicado anteriormente, para el desarrollo y progreso de Colombia en el futuro, es importante asegurar el acceso de los productos del país a los más grandes e importantes mercados del mundo. El garantizar dicho acceso, a través de las negociaciones de TLCs, permitirá a Colombia crecer económicamente y atraer más inversión extranjera, aunque siempre respetando una serie de condiciones especiales de protección a la producción nacional. Estos acuerdos deben traer consigo mayores niveles de productividad, un abaratamiento de los precios de los bienes y servicios que consumimos y un crecimiento de nuestra economía; todo lo anterior generando mayores niveles de bienestar para los colombianos.

50 ¿Cómo se vería perjudicado el país?

La posición negociadora de Colombia prevé unos periodos de transición para adecuar la economía nacional a las nuevas condiciones de competencia. Esta clase de arreglos, frecuentes en este tipo de negociaciones, generalmente permiten diferentes periodos de liberalización ("desgravación"), dependiendo de la sensibilidad o vulnerabilidad del bien o servicio negociado, con el fin de reducir a un mínimo los eventuales perjuicios que surgiesen de la negociación para algún sector.

Adicionalmente, se ha de desarrollar una agenda interna, que permita adaptar al empresariado a las nuevas condiciones de producción y competencia que resulten del TLC.

¿Quiénes son los ganadores? 51

Colombia dispone de ventajas naturales además de ventajas adquiridas en la producción de muchos productos y servicios. Quienes los produzcan aprovechando estas ventajas resultarán ganadores. También serán ganadores aquellos que se preparen oportunamente para mejorar sus productos, es decir, para fabricarlos con mayor eficiencia, mayor calidad, mejor tecnología y precios competitivos. Son quienes cambian su mentalidad para competir y trabajan con la certeza de que con los cambios apropiados, podrán enfrentar la competencia en los mercados externos y en el propio mercado doméstico.

¿Quiénes son los perdedores? 52

Son aquellos que siendo conscientes de que sus empresas o sistemas de producción se pueden modernizar, mejorar su calidad y eficiencia, no toman medidas para modernizarse, produciendo las mismas cosas de la misma manera. En este caso, los consumidores en general preferirán comprar productos o servicios con mejor calidad y a menores precios provenientes del exterior, o de otros productores nacionales que ofrezcan bienes de mejor calidad a menor precio.

53 ¿Los tratados de libre comercio van a encarecer los servicios de salud?

En servicios de salud, Colombia tiene unos precios muy competitivos frente a muchos de sus socios comerciales, especialmente frente a los países desarrollados. Igualmente, al haber mayores condiciones de competencia en la prestación de estos servicios, suele mejorar la calidad en los mismos. Por lo anterior, los TLCs deben conllevar, en general, a un abaratamiento en términos reales de las tarifas actuales junto con un mejoramiento de las condiciones en que se prestan dichos servicios.

54 ¿Se van a encarecer los medicamentos?

Como resultado de las negociaciones del ALCA y del TLC, los colombianos no deben esperar un encarecimiento de los medicamentos. Por el contrario, y como debe ocurrir con muchos otros productos, al haber mayor oferta y mejores condiciones de competencia, los precios de los medicamentos en general deben tender al abaratamiento, favoreciendo el acceso de todos a las medicinas que requerimos. No obstante lo anterior, no puede negarse que, si la negociación conllevare un incremento desmedido del proteccionismo a las patentes de los medicamentos, existe la posibilidad de que algunos de ellos, para tratamientos específicos, puedan encarecerse. En este sentido, el gobierno trabajará duramente en las negociaciones para lograr que el efecto de éstas sobre los precios de los medicamentos sea benéfico para todos los colombianos.

55 ¿Se va a encarecer la educación?

Al lograr negociar TLCs, se consolida nuestra integración con países que tienen niveles de tecnologías de la información y servicios educativos mayores a los nuestros. Por lo anterior, y como ya ha ocurrido en Colombia con otros servicios, es previsible que la educación también se abarate en términos reales en el futuro.

56 ¿La celebración de tratados de libre comercio aumentará la tasa de desempleo del país?

El principal objetivo de los acuerdos es lograr impulsar el crecimiento y el empleo a través de las oportunidades que éstos generan. Precisamente, el objetivo de lograr una mayor demanda para la producción nacional, aumenta las posibilidades de generación de empleo. La competencia internacional genera señales de adecuación de la producción nacional que, dentro de los periodos de transición, deben canalizar el empleo hacia sectores competitivos, sostenibles y que ofrezcan mejores salarios.

En consecuencia, es previsible que con la celebración de acuerdos comerciales tienda a disminuir el desempleo en el país, como consecuencia del mayor dinamismo de la economía.

57 ¿Los salarios van a disminuir?

La experiencia internacional ha demostrado que los países que se han integrado más al comercio internacional han logrado aumentar los salarios de sus habitantes y, en mayor grado, para aquellos que están mas directamente vinculados con el comercio y la inversión internacional. Al haber mayor productividad, deben aumentar los ingresos de los trabajadores.

58 ¿Qué impacto tendrán los tratados de libre comercio en el precio de los productos de la canasta familiar?

En general, los tratados de libre comercio tienden a abaratar el precio de todos los productos, incluyendo los de la canasta familiar.

Como resultado de los TLCs, la inflación tiende a convergir hacia niveles internacionales, los cuales son generalmente inferiores a los que se presentan en el país. Así, al haber más competencia y mayor volumen de producción, deben bajar los precios de los productos, abaratándose la canasta familiar.

59 ¿Cómo se benefician los consumidores y la gente en general?

Los consumidores son los más directamente beneficiados de los acuerdos de libre comercio. El beneficio se da de dos formas: en primer lugar, disponen de una mayor variedad de productos y servicios para la satisfacción de sus necesidades y, en segundo lugar, los consiguen con mejores precios. Esto hace que en términos efectivos tengan mayor capacidad de compra y por tanto de ahorro y beneficios futuros.

60 ¿Vamos a perder nuestra identidad cultural?

La identidad cultural no es objeto de negociación ni se pierde por la negociación de un TLC. La experiencia ha demostrado cómo, a pesar de la globalización, se respetan las identidades culturales de las partes. Un ejemplo claro es Europa.

61 ¿Los tratados de libre comercio llevarán a Colombia a una nueva tanda de privatizaciones de empresas públicas?

Los TLCs son independientes de las privatizaciones de las empresas públicas, tema que no hace parte de la agenda de negociación.

62 ¿La obtención de visas a los Estados Unidos va a ser más fácil?

La obtención de visas de trabajo para los colombianos en EEUU está sobre la mesa de negociación. A pesar de esto, y aunque es difícil prever qué ocurrirá una vez se negocie el acuerdo (toda vez que esta clase de procedimientos está sujeta a consideraciones que exceden lo puramente comercial, como la seguridad nacional), el trámite de visas de negocios para los colombianos es un asunto prioritario para Colombia. La obtención de visas es uno de los objetivos estratégicos que persigue el Equipo Negociador, toda vez que las visas son una barrera al comercio y que el bajo nivel relativo de los costos para la prestación de servicios hace muy competitiva a Colombia en ese gran mercado.

63 ¿Brasil y Argentina van a acabar con el aparato productivo colombiano?

De ninguna manera podemos pensar que Brasil y Argentina van a acabar con el aparato productivo colombiano, como resultado de las negociaciones del TLC con dichos países (TLC CAN-Mercosur). Las condiciones en que se negocie dicho acuerdo son muy favorables dado que hay una liberalización comercial por etapas, consistente con la protección de sectores productivos sensibles mediante plazos largos de liberalización.

64 ¿Una negociación con los Estados Unidos es una "pelea de tigre con burro amarrado"? ¿El gigante va a devorar a Colombia?

La esencia de estos acuerdos es la búsqueda de intereses comunes o complementarios que, como producto de las buenas negociaciones en general, deben beneficiar a todas las partes. Es importante también entender que un acuerdo con un país más grande y desarrollado implica el acceso a mercados con mayor capacidad de compra de la producción nacional y mayores posibilidades de generar transferencia de tecnología y capital. Las negociaciones en sí son llevadas a cabo por equipos técnicos que buscan maximizar el bienestar para el país que representan, entendiendo las oportunidades y sensibilidades propias y de sus contrapartes.

65 ¿Cuáles son las consecuencias esperadas de la firma de un TLCs con los Estados Unidos y Mercosur en las relaciones comerciales de Colombia con el resto del mundo?

Las relaciones comerciales de Colombia con el resto del mundo deben mejorar como consecuencia de la firma de TLCs con los EEUU. y el Mercosur. Unos mayores índices de inversión extranjera, sumados a un mejoramiento del sector productivo colombiano y al crecimiento de la economía nacional, deben conllevar a la suscripción de más acuerdos que favorezcan los intereses comerciales del país con otros países en todo el mundo.

66 ¿Qué va a pasar con el comercio que Colombia tiene con sus vecinos latinoamericanos?

Como resultado del acuerdo de libre comercio suscrito con Mercosur, se deben mejorar sustancialmente los flujos de comercio de Colombia hacia los miembros de dicho bloque (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay). De la misma manera, se mantendrán las preferencias, en desarrollo de los acuerdos que han sido suscritos con otros países andinos-CAN y México, por lo que la tendencia es a mejorar y ampliar el comercio del país con el resto de Latinoamérica, producto de la suscripción de estos acuerdos.

67 ¿Qué medidas de apoyo va a otorgar el Gobierno a las PYMES?

Dentro de las medidas de apoyo que otorga el gobierno nacional a las pequeñas y medianas empresas –PYMES-, y que serán de fundamental importancia durante el desarrollo del TLC con EEUU, existe el programa "Fomipyme". Este programa es un fondo de modernización tecnológica para las micro, pequeñas y medianas empresas, dirigido primordialmente al fortalecimiento de las PYMES, con el fin de apoyar a éstas en su modernización tecnológica, innovación y gestión empresarial, en aras de alcanzar mejores niveles de competitividad y productividad en este segmento de la economía.

Adicionalmente, siguen vigentes las líneas de apoyo a las PYMES que otorgan COLCIENCIAS y el SENA para innovación y desarrollo tecnológico, de tal manera que las industrias de los antedichos segmentos puedan seguir preparándose para ser competitivas en un ambiente comercial más exigente. Para lo anterior, el Gobierno nacional viene trabajando intensamente en la política de desarrollo empresarial, para así lograr una mayor articulación de estos fondos de apoyo y líneas estratégicas.

Finalmente, a través de los programas de fomento al microcrédito que se encuentran en ejecución desde el inicio del Gobierno, se cuenta con canales efectivos para dotar a las pequeñas empresas de los recursos necesarios para adecuarse a las nuevas oportunidades de mercado.

68 ¿De qué manera se va a apoyar al sector productivo para ser competitivo?

En desarrollo de los programas que ha venido implementando el Gobierno en el marco de la política de desarrollo empresarial, un punto central es la modernización del aparato productivo nacional.

En este importante esfuerzo, el Gobierno ha venido apoyando a las minicadenas productivas en sus esfuerzos de modernización tecnológica y de gestión empresarial. Igualmente, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha venido impulsando, junto con otras entidades, una serie de reformas a la Ley de Contratación de la Administración Pública (Ley 80/93) con el fin de facilitar a las PYMES su participación en los procesos de compras estatales.

Igualmente, parte integral de la estrategia de apoyo al sector productivo para mejorar su competitividad es la de promover la subcontratación industrial, con el fin de propiciar el enlace entre las grandes, medias y pequeñas empresas a través de alianzas estratégicas entre aquellas, y de alianzas de otros países, para que logren producir insumos de valor agregado y no sólo productos maquilados.

Los importantes avances en la infraestructura del país permitirán la consolidación de los centros regionales de productividad y de los parques tecnológicos, como instrumentos cruciales para atraer la inversión extranjera y fomentar la innovación y competitividad de nuestro sector productivo.

69 ¿Los TLCs benefician exclusivamente a las grandes empresas, en detrimento de las pequeñas?

No, tal y como lo demuestra la experiencia de países como los del sudeste asiático. En dicha re-

gión del mundo, como resultado de una mayor liberalización comercial, las PYMES han encontrado oportunidades muy importantes en el sector exportador.

Adicionalmente, las PYMES se benefician con el incremento de las exportaciones incluso si no exportan directamente, a través del aprovisionamiento de insumos a otras empresas.

70 ¿Qué ocurre si los productos de los Estados Unidos son más baratos que los nuestros?

No es cierto que los precios de todos los productos de EEUU sean más baratos que los nuestros, dado que las estructuras de costos de la industria colombiana son, en muchos casos, más competitivas que las de EEUU, haciendo comparativamente más bajos los precios de los productos colombianos. En el evento que haya ciertos productos de EEUU más baratos que los nacionales, el TLC conllevará a una reacomodación de la estructura productiva nacional, mejorando el ingreso real de los colombianos.

71 ¿El TLC implica más impuestos o una nueva reforma tributaria?

De ninguna manera el TLC va a requerir de mayores impuestos y mucho menos de nuevas reformas tributarias. El tema de reducción de recaudos por cuenta de la disminución de aranceles se compensa con la mayor actividad económica que se debe generar, lo cual generará más IVA, más retenciones en la fuente y más impuestos sobre la renta. Igualmente, las importaciones generarán más recaudos.

D. Temas de las negociaciones

72 ¿Qué se negocia en la mesa de agricultura?

Como se indicó anteriormente, las negociaciones de la mesa de agricultura buscan que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. Adicionalmente se busca corregir las medidas que generan "distorsiones" al comercio de estos productos, como son los subsidios en materia agropecuaria.

Por último, en las negociaciones se busca que las medidas sanitarias, relacionadas con la prevención y control de las enfermedades de las plantas y animales, se apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación contra nuestras exportaciones.

73 ¿Qué son las medidas sanitarias y fitosanitarias?

Son medidas (restricciones al comercio) adoptadas por los países para proteger la salud huma-

na o de los animales del uso de aditivos, o la presencia de toxinas, organismos patógenos o contaminantes en los alimentos. Igualmente se busca proteger la salud humana de enfermedades portadas por animales o plantas; así como la salud animal de pestes y enfermedades.

74 ¿Se eliminarán los subsidios que los países desarrollados otorgan a sus productos agrícolas?

Este es un tema sensible respecto del cual la posición de Colombia en todos los foros internacionales es que se deben eliminar todo tipo de subsidios tanto a la producción como a las exportaciones agrícolas, cuyo resultado sea el de generar distorsiones del comercio que afecten negativamente a los agricultores colombianos.

Si la eliminación de los subsidios distorsionantes de los precios internacionales no es posible en el corto plazo, Colombia velará por el mantenimiento de mecanismos que permitan corregir las distorsiones en los precios internacionales, como las Franjas de Precios, de manera que se garantice la protección de los agricultores nacionales de situaciones inequitativas de competencia provenientes de países desarrollados.

75 ¿Se eliminarán las ayudas internas a los productores agrícolas en los países desarrollados?

En general, los niveles mundiales de apoyo interno para productos agrícolas exceden, de lejos, los subsidios que se otorgan a otras industrias. Colombia ha abogado por unos mayores compromisos de reducción, por parte de los países desarrollados, de sus apoyos internos a los productos agrícolas, por los efectos gravemente dañinos que dichos apoyos tienen sobre la competitividad de las exportaciones del país.

Por lo anterior, Colombia seguirá promoviendo por la citada eliminación de las ayudas internas a los productos agrícolas otorgadas por los países desarrollados, con el fin de alcanzar un ambiente comercial más justo y transparente para este sector fundamental de nuestra economía.

Al igual que con los subsidios a las exportaciones, las ayudas internas son contingentes de lo que se decida en la OMC. Por esta razón Colombia velará por el mantenimiento de los mecanismos que permiten contrarrestar los efectos de dichas ayudas en el comercio, con el fin de salvaguardar el derecho de los productores agrícolas a trabajar y competir en un entorno internacional equitativo.

¿Cómo se gana y se pierde competitividad? ¿Cuál es el rol del Estado y de los particulares en el desarrollo de un aparato productivo competitivo? 76

Un determinado sector o producto es competitivo cuando está acorde con las exigencias mundiales vigentes. Es en términos internacionales que se determina el nivel de competitividad o la pérdida de la misma. Por eso los países y sus empresas o unidades de producción, pueden perder o ganar competitividad.

Se pierde competitividad cuando no se innova, cuando no se está atento a los cambios tecnológicos, a las nuevas exigencias en materia de productividad, a la incesante mutación de los mercados. Estos ineludibles elementos son los que hacen del sistema mundial de comercio un sistema dinámico.

Con estos supuestos se pueden delinear las responsabilidades tanto de las políticas públicas como del sector privado, en materia de competitividad.

De parte del Gobierno, se tiene conciencia de que los acuerdos comerciales o de comercio de servicios, por sí solos, no garantizan la competitividad o el logro de producciones internacionalmente competitivas.

Por eso, la política comercial debe estar acompañada de políticas para el sector productivo (agrícola, industrial o de servicios), incluso de políticas sectoriales y puntuales. Dichas políticas tienen componentes básicos como el fomento a la innovación, mejoras educativas, el cambio tecnológico, la mejora de las capacidades empresariales y organizacionales de las unidades de producción, la asesoría permanente en cuanto a oportunidades de negocios y el fomento de una cultura de competitividad.

El alcance de estas políticas debe cubrir todos los ámbitos del territorio nacional e incorporar las regiones y las localidades a estas dinámicas. Esto supone un alto nivel de coordinación de los sectores públicos y privados en estos niveles, para fomentar los "*clústeres*" o racimos de empresas en un espacio determinado que generen, como la experiencia internacional lo ha demostrado, ambientes propicios para la innovación y la productividad.

Adicionalmente, al Estado compete promover las acciones conducentes para que tanto capitales públicos como privados mejoren la infraestructuras en materia de carreteras, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones y servicios públicos urbanos. Estas políticas también tienen como terreno ineludible tanto la educación como la protección del medio ambiente.

El Estado también contribuye al mantenimiento y el desarrollo de la competitividad, no sólo en el sector agropecuario, garantizando una adecuada y eficaz Política de Seguridad Democrática.

Finalmente, la competitividad también se conserva llevando a cabo las adecuadas políticas macroeconómicas, tendientes a garantizar apropiados equilibrios fiscales, monetarios y financieros, y sobre todo un clima de garantías tanto jurídicas como macroeconómicas favorables a la inversión nacional y extranjera.

¿Se van a suprimir permanentemente los aranceles de los productos exportados desde Colombia a otros países e importados de otros países a Colombia?

En general, salvo para productos sensibles, sí se van a suprimir permanentemente los aranceles de los productos exportados desde Colombia a otros países y aquellos importados de otros países a Colombia. Lo anterior está sujeto a condiciones, como los tiempos para hacer efectiva dicha desgravación así como las restricciones que se acuerden respecto de las cantidades de importación de ciertos productos sensibles.

Tal y como se indicó anteriormente, en la mesa de acceso a mercados se busca que los productos colombianos se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. A cambio de ello, se permite que otros países vendan sus productos a Colombia en similares condiciones. Para

ese efecto, se acuerdan plazos razonables para el desmonte de los aranceles que permitan a las empresas adecuar su producción. También se acuerda la eliminación de otras restricciones aplicadas al comercio como son los procedimientos aduaneros innecesarios, etc.

78 ¿Cuales son las etapas de desgravación (reducción) de aranceles?

Si bien estas etapas de reducción de aranceles sólo se definirán una vez se concrete el acuerdo, en general las negociaciones tienen varias "canastas" de desgravación. Hay una "canasta" de productos que se desgravarán inmediatamente entre en vigor el acuerdo. Hay una o dos "canastas" más de desgravación a mediano plazo (5 a 10 años) y una última "canasta" de desgravación a largo plazo (15+ años), dependiendo de la sensibilidad del producto negociado. Los productos más sensibles entran en la canasta de largo plazo, para permitir una adecuación de la producción.

79 ¿Qué son los obstáculos técnicos al comercio?

Los Obstáculos Técnicos al Comercio son restricciones que imponen los países a las importaciones de productos provenientes de otros países con el fin de entorpecer el comercio, fundados en requisitos técnicos, de estándares industriales, o de marcado y embalaje, entre otras. Ejemplos de estos obstáculos son la imposición injustificada de reglamentos técnicos sobre las especificaciones para proteger a los agricultores del posible daño derivado de la manipulación de abonos importados, cuando este reglamento es adoptado para proteger la industria nacional de abonos y no para proteger del citado daño. Otro ejemplo es el de la creación de reglamentos sobre la tipografía, color, tamaño, posición de los bienes importados, adoptado para entrabar la importación de dichos bienes y proteger artificialmente a la industria local.

¿Qué son las normas de origen? 80

Las normas de origen son las reglas que imponen los gobiernos con el fin de determinar el país en que se produjo un determinado bien. En los acuerdos como el TLC, estas reglas son importantes para garantizar que las preferencias arancelarias se concedan, efectivamente, sólo a los bienes originarios de los países que son beneficiarios de las preferencias y no a los de terceros países.

¿Qué oportunidades se abren para los empresarios colombianos en los Estados Unidos si se firma un TLC? 81

En general, cualquier Tratado de Libre Comercio abre una amplia gama de oportunidades de negocios para los empresarios colombianos. Esto es particularmente cierto cuando el acuerdo se firma con el mayor mercado consumidor del mundo.

Las experiencias del ATPA y del ATPDEA (mecanismos de preferencias arancelarias que hemos recibido de los EEUU) han permitido a un sinnúmero de empresas colombianas beneficiarse de su acceso al mercado estadounidense, con la consecuente generación de empleo y desarrollo en diversas regiones del país. Evidentemente unos sectores han experimentado más dinamismo que otros.

Aprovechar las nuevas oportunidades requiere preparación y trabajo, puesto que un TLC por sí

solo no garantiza el éxito. Los empresarios y trabajadores colombianos encontraran con el TLC un nuevo escenario para el despliegue de su capacidad de innovación, trabajo y esfuerzo productivo.

2 ¿Qué se negocia en la mesa de propiedad intelectual?

Los derechos de propiedad intelectual son los derechos que tienen los creadores de trabajos intelectuales, como los compositores, escritores y entidades científicas de investigación, a la explotación económica de sus descubrimientos o invenciones.

La mesa de propiedad intelectual busca regular los aspectos de la propiedad intelectual que tienen que ver con el comercio. Sus tres ámbitos centrales son (i) derechos de autor; (ii) acceso a los recursos genéticos y (iii) propiedad industrial.

Todos los países del mundo protegen en mayor o menor medida la propiedad intelectual, con el fin de incentivar la producción intelectual, la generación de conocimiento e investigación, el desarrollo de las artes y las letras, y la evolución científica y cultural en general. Sin embargo, la protección tiene que estar sujeta a limites claros y perentorios, con el fin de garantizar el acceso de toda la sociedad a los beneficios derivados de la creación artística, intelectual y científica.

Particular escrutinio merecen los derechos de los fabricantes de productos farmacéuticos, los cuales requieren muy costosos procesos de investigación y desarrollo. Estos derechos se protegen con el fin de permitir la investigación necesaria para garantizar el desarrollo de nuevas y mejores drogas para combatir las enfermedades. Sin embargo, los mismos derechos deben estar estrictamente limitados por el Estado, con el fin de proteger el derecho fundamental de toda la sociedad a acceder a medicamentos a costos razonables.

3 ¿Qué se negocia en la mesa de inversión?

La mesa de inversión busca establecer normas justas y transparentes que promuevan la inversión a través de la creación de un ambiente estable y sin obstáculos injustificados.

4 ¿Cómo se va verificar que las inversiones extranjeras no sean ilícitas?

Para verificar que las inversiones extranjeras no sean ilícitas, se continuará usando el mismo mecanismo que está previsto actualmente en nuestra legislación nacional. Dicho mecanismo consiste en que el intermediario cambiario (es decir los bancos) estudian los orígenes de los activos. Ellos tienen que cumplir con unas políticas de prevención de lavado de activos, entre las que se destaca el conocimiento del cliente, y deben reportar las operaciones inusuales o sospechosas. A su vez el Banco de la República, quien cumple una función estadística de la inversión extranjera, revisa las operaciones que considera sospechosas y las reporta a la Unidad Administrativa Especial de Información y Análisis Financiero del Ministerio de Hacienda.

5 ¿Deben someterse a la legislación nacional las empresas extranjeras que hagan inversiones en Colombia?

En Colombia, las empresas extranjeras que hagan inversiones están sujetas a lo que disponga

la legislación nacional. Así las cosas, en el evento que una empresa extranjera haga inversiones en el país, deberá acogerse a las mismas reglas de juego que una empresa colombiana, estando pues sometida a las leyes nacionales.

86 ¿Qué es el arbitramento comercial internacional?

Es un mecanismo que busca la solución de diferencias que surjan entre las partes de un acuerdo comercial. En términos generales, se busca que un cuerpo de especialistas resuelvan, de manera imparcial y transparente, las diferencias que puedan surgir en el desarrollo de una relación comercial. En la práctica moderna, se ha favorecido en gran medida el uso del arbitramento como herramienta de solución de diferencias en las transacciones comerciales internacionales. El arbitramento comercial internacional es muy similar al arbitramento nacional.

87 ¿Qué se negocia en la mesa de compras públicas?

En la mesa de compras públicas se negocia el acceso de proveedores, bienes y servicios colombianos a los procesos de adquisición de las entidades públicas de los otros países, en condiciones que permitan una participación efectiva. Además del acceso mismo, se establecen las normas que rigen la actividad de contratación por parte de las entidades públicas.

¿Las empresarios colombianos podrán licitar en entidades públicas norteamericanas? 88

La meta de la negociación en la mesa de compras públicas es que los colombianos puedan participar efectivamente en los procedimientos de adquisición de bienes y servicios de las entidades públicas de los países con los que se negocia. No obstante lo anterior, el alcance y los niveles de participación de los colombianos en dichos procesos, depende de los resultados de la negociación.

¿Qué se negocia en la mesa de solución de controversias? 89

En esta mesa se pretende establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países, que surjan como resultado de las relaciones comerciales fruto del tratado

¿Quién paga el costo de los litigios? 90

Por principio, el costo de los litigios será asumido por los estados partes del TLC, como ocurre en otros foros comerciales en que Colombia es parte. Lo anterior no excluye la posibilidad de que, luego de un análisis detallado, se prevean espacios para la participación económica del sector privado en los procedimientos de solución de diferencias sobre temas sensibles para sus intereses.

91 ¿Tienen los particulares acceso al mecanismo de solución de controversias?

En general, los acuerdos comerciales internacionales no prevén instancias para la participación directa de los particulares en los mecanismos de solución de diferencias, toda vez que los nacionales de cada país son representados por sus gobiernos. A pesar de lo anterior, los particulares (empresas y comerciantes) afectados, normalmente colaboran con sus gobiernos en la construcción de los argumentos que han de presentarse en las diferencias comerciales que sean ventiladas por los mecanismos de solución de diferencias previstos en el acuerdo.

92 ¿Qué se negocia en la mesa de asuntos ambientales?

En la mesa ambiental se busca que las obligaciones ambientales sean parte integral de los acuerdos comerciales. Generalmente, estas negociaciones buscan garantizar la implementación y cumplimiento de la legislación ambiental propia y asegurar altos estándares de protección ambiental por cada parte. Los acuerdos normalmente incluyen la prohibición expresa de reducir o debilitar las normas ambientales vigentes para atraer comercio o inversiones. Se prevé también la posibilidad de recurrir al mecanismo de solución de diferencias en casos de incumplimiento de dichas obligaciones.

¿Podrán los Estados Unidos imponer a Colombia sus propios estándares ambientales? 93

Colombia tiene una muy completa legislación ambiental, con estándares altos en el contexto internacional. La negociación de los capítulos ambientales no conlleva a que una parte imponga sus estándares a la otra. Por el contrario, se trata de que cada parte aplique sus propios estándares nacionales, con el fin que los mayores niveles de comercio no incidan negativamente en el medio ambiente de las partes del acuerdo.

¿Podrá Colombia efectuar modificaciones a su legislación ambiental si suscribe un TLC? 94

Colombia retendrá su potestad soberana para modificar su legislación ambiental si suscribe un TLC con EEUU o cualquier otro país. Sin embargo, no podrá deteriorar los estándares ambientales para favorecer artificialmente al comercio.

¿Qué se negocia en el capítulo laboral? 95

En un contexto muy similar al de las negociaciones ambientales, el capítulo laboral busca garantizar la implementación y cumplimiento de la legislación laboral propia y asegurar altos estándares de protección laboral por cada parte. Los acuerdos normalmente incluyen la prohibición expresa de reducir o debilitar las normas laborales

vigentes para atraer comercio o inversiones. Se prevé también la posibilidad de recurrir al mecanismo de solución de diferencias en casos de incumplimiento de dichas obligaciones.

96 ¿Podrá Colombia efectuar modificaciones a su legislación laboral una vez firmado el TLC?

Al igual que como se anotó respecto de los asuntos ambientales, Colombia retendrá su potestad soberana para modificar su legislación laboral si suscribe un TLC. Sin embargo, Colombia no podrá deteriorar las condiciones de los trabajadores previstas en el Código sustantivo de Trabajo, para favorecer intereses comerciales.

97 ¿Qué son el dumping y los derechos compensatorios?

El "dumping" es una práctica anticompetitiva en el comercio mundial de bienes, que se configura cuando los países venden sus productos, en otros mercados, por debajo del valor con que los venden en su propio mercado (o por debajo del costo y gastos asociados) y que generalmente causa un daño económico a las industrias de los países importadores. Por su parte, las "medidas compensatorias" son medidas que se autoriza tomar a los países, generalmente en la forma de aranceles, para compensar el daño generado por la importación de bienes provenientes de países exportadores que tienen prácticas anticompetitivas.

¿Qué es la "Nación más favorecida" (NMF)? 98

La NMF es un principio comercial que establece la regla de no discriminación. De acuerdo con este principio, los aranceles y otras normas deben ser aplicadas a los bienes importados o exportados sin discriminación entre los países. En otras palabras, un país no podría imponer aranceles mayores a las importaciones provenientes de un país que las aplicadas a otro país. Los acuerdos de libre comercio son una de las excepciones a esta regla, por cuanto permiten que se otorguen concesiones entre las partes del acuerdo, sin que estas se tengan que hacer extensivas a terceros países.

¿Por qué tema se comienza y se termina la negociación? 99

La negociación no comenzará ni terminará por ningún tema en especial, todos los temas se discutirán de forma simultánea no secuencial, las discusiones son paralelas y todas permanecen abiertas hasta cuando culmine la negociación en su totalidad.

¿Qué significa el "principio del todo único"? 100

Esta expresión quiere decir que "nada está acordado hasta que todo está acordado". Realmente significa que la negociación no cerrará por temas, ni por capítulos, sino integralmente, hasta la última ronda.